

Schweiz. Konsum-Verein

Organ des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V. S. K.), Basel

Redaktion: Dr. W. Ruf

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)

Erscheint wöchentlich - Basel, den 28. August 1948 - 48. Jahrgang - Nr. 35

Die schwindende Selbständigkeit des kleinen privaten Detailhandels

In der zweiten Nummer des laufenden Jahrgangs des «Schweiz. Konsum-Vereins» veröffentlichten wir unter dem Titel «Selbständigkeit — eine Illusion» einen Artikel, der an Hand einer Reihe aus der täglichen Praxis gewonnener Feststellungen zum Schluss kam, dass von einem «selbständigen Mittelstand» immer weniger gesprochen werden dürfe und dass deshalb auch die zum Schutze dieser «Selbständigkeit» immer wieder geforderten Hilfsmassnahmen unnötig, nicht gerechtfertigt seien. Die Direktion der USEGO hat sich schon frühzeitig mit den Ausführungen in unserem Blatt befasst, sich jedoch erst im Juli entschlossen, um die Aufnahme einer Einsendung mit einer Reihe Gegenfeststellungen zu bitten, nachdem noch im Rahmen anderer Ausführungen im «Schweiz. Konsum-Verein» hinter die «Selbständigkeit» des organisierten privaten Detailhandels ein Fragezeichen gesetzt worden war. Wir sind gerne bereit, der Direktion der USEGO die Möglichkeit zu einer Stellungnahme zu geben; dies um so lieber, als wir von unseren grundsätzlichen Schlussfolgerungen nichts zurückzunehmen brauchen. Die Einsendung der Direktion der USEGO lautet:

„Selbständigkeit — keine Illusion"

«In diesem Blatt ist vor einiger Zeit an erster Stelle ein Artikel erschienen, betitelt: «Selbständigkeit — eine Illusion».

Darin wurde dargelegt, dass die Angehörigen von mittelständischen Einkaufsgesellschaften ihrer Selbständigkeit durch den Anschluss weitgehend verloren gehen. Da diese Ausführungen in bezug auf die USEGO in Olten mit den Tatsachen nicht übereinstimmen, sehen wir uns veranlasst, zu diesem Artikel einige Korrekturen anzubringen. Die Selbständigkeit der USEGO-Mitglieder ist nämlich keine Illusion, sondern eine Tatsache, für deren Erhaltung sich unsere Mitglieder und wir uns zu jeder Zeit mit ganzer Kraft einsetzen. Wir gehen mit dem Artikelschreiber in der Hinsicht einig, dass unsere Mitglieder nicht mehr sich selbst überlassen sind. Der gegenseitige Schulterschluss unter den Berufskollegen ist erfreulicherweise enger geworden. Dies trifft aber nur auf diejenigen zu, die diesen Schulterschluss suchen und die erkannt haben, dass der Wahlspruch der USEGO «Vereinter Kraft gar wohl gelingt, was einer selbst nicht fertigbringt» auch heute noch seine volle Berechtigung hat. Dabei ist zu beachten, dass die USEGO keinen Kaufzwang kennt; die USEGO-Mitglieder sind im Einkauf völlig frei.

Die Gemeinschaftspropaganda ist nach unserer Ansicht kein Beweis für die Einbusse an wirtschaftlicher Selbständigkeit. Gemeinschaftspropaganda zeugt im Gegenteil von einem guten kollegialen Geist der USEGO-Mitglieder, die sich gegenseitig nicht als Konkurrenten, sondern eben als Berufskollegen betrachten. Diese Gemeinschaftspropaganda wird nicht von der USEGO aus diktiert. Die Mitglieder einer Stadt oder einer Region arbeiten vielmehr in freier Zusammenarbeit einen fertigen Plan aus, der nachher zusammen mit der USEGO durchgeführt wird.

Unrichtig sind die Ausführungen im beanstandeten Artikel, dass man die USEGO aktiv bei der Gründung neuer Läden beobachten könne, und zwar selbst dort, wo vielleicht schon seit langem nur die Konsumgenossenschaft Heimatrecht gewonnen habe. Es wird uns vorgehalten, dass wir dort mit entsprechenden Krediten Fuss zu fassen versuchten. Uns ist kein einziger derartiger Fall bekannt. Das geschilderte Vorgehen widerspricht nämlich unserer Praxis. Wir stellen klar und eindeutig fest, dass wir für Geschäftseröffnungen keine Kredite gewähren und uns an solchen Geschäften auch nicht finanziell beteiligen. Bei Neugründungen verfolgen wir vielmehr die Praxis, dass wir von den betreffenden Geschäftsinhabern in der Regel die Absolvierung einer gewissen Bewährungsfrist verlangen und erst nachher auf Gesuch hin eine Aufnahme in Erwägung ziehen. Wir haben nämlich kein Interesse daran, durch unfähige Leute uns zu belasten und damit die Konkurrenzfähigkeit der fortschrittlichen Mitglieder zu hemmen.

Abschliessend sei festgestellt, dass die USEGO und ihre Mitglieder keine Sonderbehandlung und damit Ausnahmen von den bestehenden oder noch zu schaffenden Gesetzen verlangen. Wir bekennen uns zur schweizerischen Bundesverfassung und anerkennen das Prinzip der Gleichheit aller Schweizer vor dem Gesetz. Alle, die im Dienste der Konsumenten stehen, sollen die gleichen Voraussetzungen haben. Ausnahmen sind nicht notwendig, da jede Vermittlungsorganisation ihre Vor- und Nachteile hat, die sich weitgehend die Waage halten.

Direktion der USEGO.»

Was die Eröffnung neuer Läden mit Hilfe von USEGO-Krediten anbelangt, so haben wir keinen Grund, den Zusicherungen der Direktion der USEGO keinen Glauben zu schenken. Der Behauptung im beanstandeten Artikel, die USEGO würde solche Eröffnungen finanziell unterstützen, lag eine konkrete persönliche Information zugrunde; es stellte sich jedoch nachträglich heraus, dass hinter dem betreffenden Laden nicht die USEGO selbst, sondern offenbar ein privater Detaillist helfend steht. Immerhin möchten wir

doch als volkspsychologisch recht interessant und als Hinweis dafür, wie die heutige Expansionskraft und der Expansionswille der USEGO — offensichtlich ganz unbewusst — beurteilt werden, festhalten, dass es bei der Gründung des betreffenden neuen Ladens in jenem Bergdorf hiess: «*Die USEGO steckt dahinter.*»

Abgesehen von dieser Korrektur, die jedoch bei dem umfassenderen, hier diskutierten Problem nicht entscheidend ist, können wir den Hinweis, dass die Mitglieder der USEGO ihre «Selbständigkeit» bewahrt haben und auch bewahren werden, nicht als schlüssig betrachten. Unsere damaligen Ausführungen wiesen zwar auf eine *allgemeine*, also weit über den engeren Kreis der USEGO hinausgehende und auch bei anderen Einkaufsgenossenschaften wie bei den vielen Nichtmitgliedern derselben bemerkbare Tendenz hin, die eben darin besteht, dass

> *eine Einzelhandelsfunktion nach der andern von zentralen, leistungsfähigen Organisationen oder Betrieben übernommen*

wird. Mit Interesse beachten wir die in der Einsendung der USEGO angebrachte Reserve, dass unsere damaligen Ausführungen «in bezug auf die USEGO» zu korrigieren seien; für die übrigen Angehörigen des kleinen privaten Detailhandels wird die Frage also durchaus offen gelassen. Gewiss mit Recht. Doch man würde sich nichts vergeben, zuzugestehen, dass auch die USEGO-Mitglieder in schon recht weitgehendem Masse bereit sind, auf verschiedene Freiheiten zu verzichten, um durch die *kollektive Erledigung* gewisser Aufgaben sich die Vorteile vieler Grossbetriebe ebenfalls zunutze zu machen. Und damit sind wir beim entscheidenden Punkt, der bei der Beurteilung dieser sich immer rascher vollziehenden Entwicklung sehr wohl zu beachten ist. Wir befinden uns immer weniger vis-à-vis von Detaillisten, die *allein auf sich selbst gestellt*, eben «selbständig» ihre Aufgabe meistern. Weitaus die meisten verzichten auf ihre volle Unabhängigkeit — oft gewiss freiwillig — um *gemeinsam mit andern* eine einheitliche Propaganda zu treiben, die Buchhaltung besorgen zu lassen, Waren billiger zu beziehen, Preise zu vereinheitlichen usw. Durch die Aufgabe ihres früheren freien Schaltens und Waltens wachsen sie so automatisch in alle die Errungenschaften eines modernen rationalisierten Wirtschaftsbetriebes hinein. Damit haben wir jedoch erst eine der mildesten Formen einer in sehr vielen «selbständigen» Betrieben schon bedeutend weiter fortgeschrittenen Tendenz festgestellt. Diese ist eine Steigerung der bei Einkaufsgenossenschaften lebendigen Erkenntnis, dass nur durch ständiges Verzichten auf die Freiheit des Alleingängers, des vollkommen Selbständigen auch bei der heutigen Konkurrenz noch eine Existenz für den kleinen Ladenbesitzer möglich ist. In der Verbreitung und Vertiefung dieser Erkenntnis wirken die mannigfachen Kurse, eine gut ausgebaute Fachpresse, ein weitverzweigtes System von Sekretariaten, die vielen Versammlungen, das geschlossene Vorgehen im Bezug und im Verkauf der Waren. Es trifft für den gesamten kleinen privaten Detailhandel, wie er vor allem in den Einkaufsgenossenschaften und weiteren ähnlichen Zusammenschlüssen konzentriert ist, in steigendem Masse zu, dass seine «Selbständigkeit» auf *immer weniger wirklich selbständige Entscheidungen* reduziert wird.

> *Jedenfalls befindet sich die «Selbständigkeit», in deren Namen der Warenhausbeschluss, die Ausgleichsteuer, die Sonderbelastung der Rückvergütung und weitere einseitige Schutzmassnahmen durchgeführt wurden und werden, in starkem Zerfall.*

Es hat sich auf der ganzen Linie ein unaufhörlich fortschreitender Ausgleich der betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten vollzogen. Der verstärkte Sinn zur Zusammenarbeit hat es fertiggebracht, dass der «kleine» selbständige private Detailhandel heute in den weitaus meisten Fällen *Teil* eines starken, kapitalkräftigen, leistungsfähigen Ganzen ist. Der einzelne Laden ist nicht mehr selbst — wie das früher die Regel war — ein Ganzes, sondern er ist ein Teil, ein Glied, einer der vielen Träger einer umfassenden Organisation. Dabei bleibt stets zu beachten, dass sich die «Zusammenarbeit» nicht nur auf die gemeinsame Erledigung von gewissen Einzelhandelsaufgaben beschränkt, sondern in sehr vielen Fällen bis zur fast völligen finanziellen Abhängigkeit vom Lieferanten, bis zur praktischen Umwandlung in eine Filiale desselben reicht.

Noch einmal sei betont, dass wir den stets sich verstärkenden Zusammenschluss des kleinen privaten Detailhandels keinesfalls verurteilen. Wir werten die Tätigkeit der USEGO und weiterer Einkaufsgenossenschaften durchaus positiv. Ihr wirtschaftliches Wirken dient zweifellos einer Sanierung des Detailhandels und einer Förderung der gewiss im Interesse des Konsumenten liegenden Gemeinschaftsarbeit. Ablehnen müssen wir jedoch mit aller Entschiedenheit die Bekämpfung der Konsumgenossenschaften mit Mitteln, die ausserhalb des betriebswirtschaftlichen Bereiches liegen. Auch aus diesem sind zwar bis dahin schon mannigfache Argumente für das parlamentarische Kampffeld gewonnen worden, doch meistens in massloser Uebertreibung und demagogischer Verdrehung — leider mit grossem Erfolg.

Mit Genugtuung vermerken wir deshalb folgenden Schlusspassus in der Einsendung der Direktion der USEGO:

> *«Abschliessend sei festgestellt, dass die USEGO und ihre Mitglieder keine Sonderbehandlung und damit Ausnahmen von den bestehenden oder noch zu schaffenden Gesetzen verlangen. Wir bekennen uns zur schweizerischen Bundesverfassung und anerkennen das Prinzip der Gleichheit aller Schweizer vor dem Gesetz. Alle, die im Dienste der Konsumenten stehen, sollen die gleichen Voraussetzungen haben. Ausnahmen sind nicht notwendig, da jede Vermittlungsorganisation ihre Vor- und Nachteile hat, die sich weitgehend die Waage halten.»*

Noch einmal fragen möchten wir aber: Weshalb die Schutzgesetzgebung, weshalb die Sondersteuern, weshalb der Kampf gegen die Rückvergütung, weshalb die zusätzliche Wehrsteuer auf die Rückvergütung? Werden nicht auf der ganzen Linie Ausnahmen geschaffen für den kleinen privaten Detailhandel und seine starken Organisationen?

*

Dass wir in unseren Schlussfolgerungen keineswegs eine Privatansicht vertreten und uns in manchen Punkten eher einer Zurückhaltung in der Beurteilung der heutigen, immer mehr von der vollen Selbständigkeit wegführenden Entwicklung befleissigen, das geht mit aller Deutlichkeit aus dem Resultat hervor, zu dem gründliche Kenner und Erforscher der Verhältnisse im kleinen privaten Detailhandel gekommen sind.

So schreibt z. B. Prof. *Marbach* in seiner «*Theorie des Mittelstandes*», die im Jahre 1942 erschien:

> «Die gutgeführten Einkaufsgenossenschaften werden mit der Zeit so stark, das ‚Auf-sie-angewiesen-sein' des Mitgliedes ist so prononciert, dass es nur noch eine Weltanschauungs- oder Charakterfrage der Gesellschaftsleitung ist, ob sie die Dienerin oder Beherrscherin der Mitglieder sein will. So oder so ist in der Tat die Gesellschaft ausschlaggebend und nicht das von ihr stark abhängig gewordene Mitglied.»

Oscar Wegst behandelt das Problem mit besonderer Gründlichkeit und Ausführlichkeit in seinem im Jahre 1947 erschienenen Werk «*Der selbständige schweizerische Lebensmittel-Grosshandel und die Einkaufsgenossenschaften des Lebensmittel-Detailhandels*». Er schreibt dort u. a. und be-

legt damit auch den Expansionsdrang der Einkaufsgenossenschaften, der im Schreiben der Direktion der USEGO für die USEGO stark abgeschwächt wird (Hervorhebungen, wie auch bei den weiteren Zitaten, von uns):

«Für ihre ‚Eigenmarken' treiben die Einkaufsgenossenschaften eine teilweise gross aufgezogene Propaganda bei den Konsumenten. Soll diese Propaganda ihren Zweck erreichen, d. h. soll sie möglichst viele Abnehmer für die mit der *Marke der Genossenschaft* versehenen Artikel gewinnen, dann ist es eine zwingende Notwendigkeit, dass in dem Gebiet, in welchem die Reklame durchgeführt wird, die angepriesenen Produkte auch erhältlich sind. Aus der Gemeinschaftspropaganda ergibt sich somit zwangsläufig die Notwendigkeit, dass die Einkaufsgenossenschaften in ihrem Einzugsgbiet möglichst in jeder von der Propaganda erfassten Ortschaft ein Mitglied haben, das die betreffenden Artikel in seinem Geschäft führt. Nun kann aber leicht der Fall eintreten, dass in einem Orte, in dem eine Einkaufsgenossenschaft aus dem genannten Grunde unbedingt vertreten sein sollte, nur zwei selbständige Lebensmittel-Detailhändler ansässig sind, von welchen derjenige, der den geschilderten Anforderungen genügen würde, sich nicht zum Eintritt in eine Einkaufsgenossenschaft entschliessen kann; sofern gegen den zweiten Spezierer nicht allzu grosse Bedenken vorgebracht werden können, so wird ihn die Genossenschaft auf sein Gesuch hin wohl oder übel aufnehmen müssen.

Für ein solches Vertretensein in einer möglichst grossen Zahl von Ortschaften des Einzugsgebietes spricht im übrigen der *natürliche Expansionsdrang der Einkaufsgenossenschaften*, dem es vor allem zuzuschreiben ist, dass heute die Genossenschaften auch *in abgelegenen Bergtälern* und in kleinen Flecken Mitglieder haben, deren Belieferung sich *in den meisten Fällen kostenmässig kaum günstig auswirken* dürfte. Mit dieser Tatsache ist auch die gelegentlich aufgestellte Behauptung, wonach die Einkaufsgenossenschaften aus Kostenerwägungen dem selbständigen Lebensmittel-Grosshandel die Belieferung abgelegener Spezierer völlig überliessen, widerlegt.»

Weiter unten heisst es:

«Das enge, die *Selbständigkeit der Detailhändler weitgehend einschränkende Verhältnis* zwischen den Einkaufsgenossenschaften und ihren Mitgliedern hat nicht von Anfang an bestanden, sondern es sind die verschiedenen Bindungen *nach und nach* — für den einzelnen sozusagen unmerklich — gekommen: zuerst bloss gelegentlicher gemeinsamer Einkauf einiger dafür besonders geeigneter Artikel, dann Aufnahme des Lagerverkehrs, verbunden mit einer zunehmenden finanziellen Beanspruchung der Mitglieder, später Schaffung einer immer zunehmenden Zahl von Eigenmarken und schliesslich Einführung einer umfangreichen Kollektivreklame, um nur die wichtigsten Stationen auf dem Wege zu der *zwischen Mitglied und Genossenschaft heute bestehenden Abhängigkeit*, die je nachdem grösser oder kleiner sein kann, zu erwähnen. —

Den meisten der geschilderten Bindungen der Genossenschaftsmitglieder, vor allem den in den letzten 10 bis 15 Jahren neu hinzugekommenen, wohnt eine gleiche Tendenz inne: durch diese Massnahmen wollen sich die *Einkaufsgenossenschaften einen vermehrten Einfluss auf den Absatz ihrer Mitglieder verschaffen*, ein Prinzip, das teilweise offen in den Statuten der Genossenschaften zum Ausdruck kommt. Würde sich eine solche Beeinflussung der Verkaufstätigkeit der Mitglieder auf einige wenige Massnahmen, die zur Umsatzsteigerung bei den betreffenden Detailhandelsunternehmungen wesentlich beizutragen geeignet wären, beschränken, und würde dem Detailhändler im übrigen freie Hand gelassen, dann liesse sich dagegen nicht viel einwenden. Nun haben aber solche auf die Absatzförderung der Mitglieder gerichtete Massnahmen die Eigenschaft, dass sie *immer nach neuen Eingriffen in die Selbständigkeit der Detaillisten* rufen.»

Recht interessant sind auch folgende Ausführungen im «*Lebensmittelhandel*» (30. April 1948), der als Organ des Schweiz. Spezereihändler-Verbandes der USEGO besonders nahesteht:

«Oft wird von wirtschaftlichen Gegnern der Vorwurf gehört, der einzelne Detaillist habe seinerzeit für seine Geschäftsgründung von seiner Einkaufsgesellschaft das notwendige Kapital erhalten und sei deshalb gegenüber seinem Geldgeber in einem derartigen Abhängigkeitsverhältnis, dass von Selbständigkeit nicht mehr gesprochen werden könne. Auch uns sind Fälle bekannt, wo *einzelne Detaillisten tatsächlich von ihren Lieferanten zur Neugründung eines Geschäftes oder aus anderen Gründen Geld aufnehmen mussten* und in ein so starkes Abhängigkeitsverhältnis gerieten, dass von einem freien Kaufmann nicht mehr viel übrig blieb, sondern viel eher von einem «*besseren Filialleiter*» gesprochen werden kann. Bei den Geldgebern handelt es sich aber nicht um mittelständische Einkaufsgesellschaften, sondern um private Geschäftsleute, die sich damit *für alle Zeiten Kunden* sichern wollen. Ein solches Vorgehen widerspricht den allgemeinen Prinzipien einer Einkaufsgesellschaft.»

In den «*Mitteilungen der Vereinigung des Schweiz. Import- und Grosshandels*» (Nr. 6 1946) werden die Einkaufsgenossenschaften sogar mit Kettenländen verglichen:

«Erst die jahrzehntelangen Erfahrungen mit den Einkaufsgenossenschaften haben den problematischen Aspekt dieser Organisation etwas mehr ins Licht gerückt, nachdem sich gezeigt hat, dass sich solche Institutionen kraft einer gewissen Eigengesetzlichkeit (à la longue) nicht nur gegen die Selbständigkeit des Grosshandels, sondern auch des Kleinhandels selber wenden, indem *die Genossenschaftsmitglieder je länger je mehr in die Abhängigkeit der Genossenschaft* zu geraten drohen. Durch die Einführung von *Markenartikeln mit fixen Verkaufspreisen*, durch die Einführung des teilweisen Lagerverkehrs, durch gemeinsame Reklame, durch *teilweisen Bezugszwang* usw. wird den Mitgliedern dieser Organisationen die Selbständigkeit oft in einem Masse entzogen, dass sie zu *blossen Warenvermittlern* herabsinken und dass sich die Einkaufsgenossenschaften immer mehr dem Bild von Kettenladenorganisationen nähern. Dieser Entwicklung ist es zum Teil zuzuschreiben, wenn man sich auf seiten des Detailhandels heute wiederum mehr an das grundsätzliche Ziel der Detailhandelspolitik erinnert und neue Wege im Sinne der Aufrechterhaltung des selbständigen Handels sucht.»

In der «*Schweiz. Gewerbe-Zeitung*» (17. August 1946) wurde diesen Feststellungen entgegengetreten und bei dieser Gelegenheit noch folgendes Zugeständnis gemacht, das uns im Blick auf die ständigen, gerade neuestens auch wieder gegenüber Konsumgenossenschaften erhobenen Vorwürfen wegen angeblicher Förderung der Uebersetzung im Detailhandel besonders beachtenswert erscheint.

«Die Unterstützung zahlreicher Detaillisten durch ihre Einkaufsgenossenschaften hat diese oft schon von der finanziellen Abhängigkeit gewisser Lieferanten befreit, die durch *weitgehende Kreditgewährung* und andere Mittel die *Eröffnung neuer Detailhandelsbetriebe* förderten, um sich *neue Absatzstellen* zu sichern und sie auch gelegentlich an sich zu binden. *So hat das Ladensetzen durch Grossisten in früheren Jahren nicht wenig zur Uebersetzung des Detailhandels beigetragen.*

Heute weht erfreulicherweise ein anderer Wind, was aus der Erklärung hervorgeht, dass der Grosshandel in Erwägung zieht, nur an wirklich fähige Detaillisten zu liefern.»

Diese Zitate dürften genügen, um zu zeigen, dass der Konzentrationsprozess im kleinen privaten Detailhandel eine sehr gewichtige Tatsache ist. Und konzentrieren kann man nur, wenn man bereit ist, etwas von seiner Selbständigkeit zugunsten eines höheren Ganzen abzugeben. Die «Selbständigkeit» wird aber dort zur Farce, wo Grosshändler und Fabrikanten «Filialen» gründen, diese jedoch im Gewande des «selbständigen Mittelstandes» auftreten. Hier hätte eine eidgenössische Betriebszählung oder auch eine Untersuchung der Preisbildungskommission ein gewiss sehr dankbares Feld: Einmal all den Zusammenhängen nachzugehen, den Bindungen finanzieller, rechtlicher, betriebswirtschaftlicher Art, die zwischen dem sogen. mittelständischen Detailhandel und seinen Lieferanten, seinen Einkaufsgenossenschaften, Grosshandel, Fabrikanten, bestehen. Wir sind überzeugt, und die obigen Feststellungen belegen es auch mit aller Deutlichkeit, dass das Filialsystem eine weit über die heute bekannten Filialbetriebe hinausgehende Vertretung besitzt. Deshalb muss auch die «mittelständische» Schutzgesetzgebung unter ganz anderen Aspekten beurteilt werden als dies in der Regel geschieht. r.

† Gottfried Degen

Erst im April vergangenen Jahres haben wir Gottfried Degen seinen Rücktritt aus dem Aktivdienst nehmen sehen und auch an dieser Stelle die Gefühle zum Ausdruck gebracht, die unsere Bewegung für das jahrzehntelange Wirken dieses Genossenschafters empfindet. Heute schon stehen wir



an seinem Grabe. Herr Degen durfte nicht mehr lange die Ruhe geniessen, die ihm seine Freunde so gegönnt hätten. Nun ist er von uns geschieden. Aber dieser Abschied war noch einmal ein bewegendes Erlebnis; es war der Ausdruck der Anhänglichkeit derjenigen, denen der Verstorbene gedient hat und stets ein guter Kamerad war; möge es den Hinterbliebenen ein Trost in ihrem Schmerze sein. Mitglieder der Direktion des V. S. K. und viele weitere Genossenschafter, vor allem Verwalter aus der Ostschweiz und Kollegen des V. S. K., gaben ihrem Mitarbeiter und Freund das letzte Geleite und bekundeten ihm noch einmal ihren tiefen Dank. Herr Direktor Zellweger sprach im Namen der Behörden des V. S. K. und der gesamten schweizerischen Genossenschaftsbewegung, der Genossenschaftsfreunde und Arbeitskollegen der Trauerfamilie und besonders der Gattin, die das Werk des Verstorbenen so verständnisvoll mitgetragen hat, herzliches Beileid aus. Der Sprecher der Genossenschaftsbewegung schilderte den beruflichen Werdegang von Gottfried Degen sowie dessen hohen menschlichen Qualifikationen und gab der allseitigen Anerkennung seiner dem V. S. K. seit 1901 und den vielen Vereinen seit 1909 als Verbandsvertreter und dann auch als Leiter des Lagerhauses Wülflingen geleisteten Dienste Ausdruck. «Treue und Hingabe, Aufopferung und gewissenhafte Pflichterfüllung waren die charakteristischen Eigenschaften im Leben und in der Tätigkeit unseres lieben Freundes.» Die Genossenschaftsbewegung wird seiner in Dankbarkeit gedenken.

Die neue deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung

Der organisatorische Wiederaufbau der deutschen Konsumgenossenschaften ist nunmehr zu einem gewissen Abschluss gekommen. Die Neugründung von Genossenschaften dürfte nur noch an Orten notwendig werden, wo bisher der Genossenschaftsgedanke noch nicht Fuss fassen konnte. Gegliedert nach den neuen Verbänden ergibt die Bewegung das folgende Bild:

Verbandsbezirk	Zahl der Genossenschaften	Zahl der Verteilerstellen
Nordwestdeutschland	70	922
Nordrhein-Westfalen	63	1796
Hessen	17	500
Bayern	28	788
Württemberg-Baden	18	710
Rheinland-Pfalz	9	254
Südwürttemberg-Hohenzollern	16	261
Südbaden	8	188

Ueber die Zahl der neu beigetretenen Mitglieder haben nur die Verbände Nordwestdeutschland und Nordrhein-West-

---

Ein Besuch in Rochdale 6

Der Eindruck eines deutschen Journalisten vom Werk der «Redlichen Pioniere», das er sich 1863 ansah

«*Die Kooperation wird eine Macht im Staate*», sagte Lord *Brougham* auf dem «Social Science Congress» von *1862* in London, «und angestrengte Bemühungen werden fortwährend gemacht, um die Gesetze über die daraus hervorgehenden Institute auf das Beste zu gestalten, um ihren Bestand und ihre zweckmässige Einrichtung sicherzustellen.»

Nach dem «*Co-operative Directory for 1863*» (Cooperativ-Adressbuch), das auf Befehl des House of Commons gedruckt worden ist, *gab es damals 454 registrierte Co-operativ-Gesellschaften in England und Wales,* von denen aber nur 381 nähere Angaben über ihren Bestand gemacht hatten. Diese 381 Gesellschaften enthielten *108 588 Mitglieder,* ihr Betriebskapital belief sich auf *793 500 Pfund Sterling,* ihr jährlicher *Umsatz* auf 2 626 741 Pfund Sterling, ihre Ausgaben auf 176 554 Pfund Sterling (d. h. etwa $1^1/_2\%$) und ihr Reingewinn auf 213 623 Pfund Sterling. Dazu kommen noch die Gesellschaften in *Schottland,* die jedenfalls sehr bedeutend sind; in dem schottischen Städtchen *Galshiel* gibt es z. B. einen store, der allein 70 000 Pfund Sterling in Umsatz bringt. *Die älteste Gesellschaft scheint die «Industrial Corn Mill» von Hull zu sein, die vom Jahr 1795 datiert.* Von anderen englischen Gesellschaften nehmen die *Manchester* und *Liverpooler* eine hervorragende Stellung ein. Die «Manchester and Salford Equitable Co-operative Society», die *1859* gegründet wurde, arbeitete Ende 1863 mit einem Kapital von 6900 Pfund, das sich bis Ende *1864* auf 9600 Pfund Sterling steigerte. Auch der Umsatz in den stores war von 24 405 auf 27 783 Pfund Sterling gestiegen; ihr Reingewinn war 2350 Pfund Sterling. Am *31. Dezember 1864* hat sie in London ein neues, grosses, in florentinischem Stil erbautes Gebäude in der Downing Street als ein Zentraldepot eröffnet. In *Manchester* ist denn auch im März *1864* eine Grosshandelsgesellschaft auf kooperativer Basis unter dem Titel «The North of England Co-operative Wholesale Society Limited» errichtet worden.

In *Liverpool* begann die «*Co-operative Provident Association*» *1851* ihre Tätigkeit, also 7 Jahre später als Rochdale, 1864 zählte sie bereits 3602 Mitglieder.

Wie sehr aber auch die kooperative Bewegung sich auszudehnen vermag, wie viele neue Gesellschaften im Laufe der Zeit entstehen mögen, «*die Pioniere von Rochdale*» *werden stets von ihnen als wahre Pioniere der ganzen neuen Bewegung angesehen werden,* wie denn auch Rochdale unablässig von Freunden der Kooperation aus ganz Grossbritan-

falen berichtet; ein abschliessendes und zuverlässiges Bild ist aus diesen Zahlen noch nicht zu gewinnen. Immerhin ist das Ergebnis zufriedenstellend.

Sehr erfreulich, und das ist für die wirtschaftliche Gestaltung der Bewegung von Bedeutung, ist die Entwicklung der Umsätze. Diese sind überall stark im Steigen begriffen; die wirtschaftlichen Ergebnisse haben die Erwartungen erfüllt. Doch ein Umstand behindert die volle Entfaltung: Das einstige, von der «Arbeitsfront» geraubte Vermögen ist immer noch nicht zurückerstattet worden. Die Betriebe arbeiten immer noch unter der Firma «Gemeinschaftswerk», und für jeden Versorgungsring ist ein Treuhänder ernannt. In der englischen Zone sind die Betriebe zwar den Genossenschaften treuhänderisch übergeben, allein das volle Verfügungsrecht besitzen sie noch nicht. Eine Kommission, bestehend aus zwei hohen Richtern und vier Genossenschaftern, hat im einzelnen zu prüfen, an wen das Vermögen zurückerstattet werden darf. In der amerikanischen Zone besteht die Hoffnung, dass im Laufe des Monats August die endgültige Uebertragung des Vermögens stattfinden wird. Erst dann wird die volle Entfaltung konsumgenossenschaftlicher Tätigkeit möglich.

Die Gründung von Konsumgenossenschaftsverbänden war 1945—1946 nicht gestattet, da, wie man sagte, die neuen Konsumgenossenschaften unbehindert von aussen und von oben nach freiem Ermessen errichtet werden sollten. Es mussten zuerst «Landesvereine» gebildet werden, um den jungen Genossenschaften beratend und helfend zur Seite zu stehen. Erst im Jahre 1947 konnten die Revisionsverbände errichtet werden und ihre volle Tätigkeit aufnehmen. Gegenwärtig bestehen für das westdeutsche Gebiet acht Revisionsverbände. Nach der endgültigen Festlegung der Ländergrenzen in Westdeutschland werden wohl nur noch fünf Verbände bestehen bleiben. Die Verbände Südwürttemberg und Südbaden werden mit dem Verband württembergisch-badischer Konsumgenossenschaften verschmolzen werden. Der Verband Rheinland-Pfalz dürfte zum hessischen Bezirk kommen. Die Aufgaben der Revisionsverbände sind fast die gleichen wie vor dem Jahre 1933: Die Vornahme der gesetzlichen Revisionen in den Genossenschaften, sowie die Beratung in allen organisatorischen und geschäftlichen Angelegenheiten.

Nach langem Bemühen konnte endlich am 7. Mai 1948 der Zentralverband deutscher Konsumgenossenschaften e. V. (ZdK) wieder errichtet werden. Mit der Eintragung in das Vereinsregister in Hamburg ist auch der ZdK wieder voll funktionsfähig geworden.

Im Frühjahr dieses Jahres hatte sich auch die Grosseinkaufsgesellschaft deutscher Konsumgenossenschaften m. b. H. (GeG) einer Neugründung unterzogen. Auch die nach Bezirken abgegrenzten Einkaufsvereinigungen der GeG nahmen ihre Tätigkeit wieder auf. Damit sind die Voraussetzungen für die weitere Entwicklung der deutschen Konsumgenossenschaften gegeben.

Der organisatorische Wiederaufbau beruht genau wie früher auf der Zweiteilung der Aufgabengebiete: Der Zentralverband hat die ideellen und organisatorischen Belange der Bewegung zu fördern und zu betreuen, während die GeG die Eigenproduktion und die Warenvermittlung für die Genossenschaften zu tätigen hat.

In den Tagen vom 14. bis 16. September findet der Genossenschaftstag des ZdK und die Gesellschafterversammlung der GeG in Hamburg statt. Auf den beiden Tagungen sind Beschlüsse von weittragender Bedeutung für die Gesamtbewegung zu fassen. Auf den beiden Tagungen sollen auch der Vorstand des ZdK und die Geschäftsleitung der GeG neu gewählt werden. Es ist gewiss etwas Ungewöhnliches, dass die Geschäftsführer der GeG und die Vorstandsmitglieder des ZdK vollzählig aus den Aemtern ausscheiden und in den Ruhestand treten, um durch neue, jüngere Kräfte ersetzt zu werden. Die Geschäftsführer der GeG haben alle das 70. Lebensjahr überschritten, ähnlich ist es beim Vorstand des ZdK, sie möchten die Last der Riesenarbeit nun auf jüngere Schultern legen. Es ist freilich zu bedauern, dass gerade jetzt und so schlagartig die Geschäftsleitungen der zentralen Körperschaften ausscheiden. Es ist aber tröstlich zu wissen, dass der langjährige Lehrer und Leiter des genossenschaftlichen Fortbildungswesens im Ehrenamt seine Funktionen auch weiterhin ausüben wird. Die zu wählenden neuen Verwaltungsmitglieder der zentralen Körperschaften sind mit einer Ausnahme alte, erfahrene Genossenschafter.

Die Aufgaben, die zu lösen sind, sind schwer, doch das unerschütterliche Vertrauen zur guten Sache wird, dessen sind wir sicher, alle Schwierigkeiten überwinden.

Michael Pichler

---

nien wie vom Kontinent als ein *Muster* betrachtet und vor allen andern aufgesucht und studiert wird. Folgende Zahlen zeigen übersichtlich den Gang ihrer Entwicklung:

Operationen der Rochdaler Pioniere

Jahr	Glieder	Kapital	Geschäft	Reingewinn
		£	£	£
1844	28	28	—	—
1850	600	2 299	13 179	880
1855	1400	11 032	44 902	3 106
1861	3000	42 925	176 206	18 020
1862	3501	38 465	141 074	17 564
1863	4013	49 361	158 632	19 671
1864	4747	62 105	174 937	22 717

Es geht daraus hervor, dass die Gesellschaft die Krisis vom Jahr *1862* bereits *glücklich überstanden* hat.

Ungeachtet des Druckes der Zeit ist die kooperative Bewegung doch stetig gewachsen, selbst in *Lancashire*. Eine *langsame* Fortentwicklung scheint aber allen einsichtigen Kooperatoren als höchst wünschenswert. So schrieb mir der Sekretär der «Manchester and *Salford Equitable Co-operative Society*», Mr. *Edwards*, im Juli *1863:* «Wenn die Baumwollennot vorüber ist und der Handel wieder aufblüht, dann *fürchte* ich, dass die kooperative Bewegung einen Impuls erhält, der das Wachsen unserer Gesellschaften *schneller emportreibt*, als es für ihre Gesundheit förderlich ist. Das ist die *einzige Furcht*, welche die besten und weisesten unter uns für die Zukunft unserer Grundsätze hegen. Wir wünschen, dass unser Wachstum nicht zu rapid sein möge, denn wir wissen,

«That slowly to perfection cometh
Every great and glorious thing.»

(Dass jede grosse und glorreiche Sache *langsam* zur Vollendung heranreift.)

Ich kann diesem Wunsch nur von Herzen beipflichten und denselben für die entsprechende genossenschaftliche Bewegung in Deutschland, auf die unser Blatt ein anderes Mal zurückkommen wird, ebenfalls nur hegen. Die *Geschichte der «Pioniere von Rochdale»* ist bei uns noch immer wenig bekannt, so oft sie auch schon erzählt worden ist. *Sie enthält Lehren höchster, praktischer Weisheit für alle Stände, für jede Familie und für jeden einzelnen* und kann daher nicht oft genug wiederholt werden. Deshalb habe ich mir erlaubt, sie nochmals mitzuteilen, wie ich sie selbst gehört. Mögen es die entschuldigen, die sie bereits kennen! Robert Koenig

Verschiedene Tagesfragen

Ein internationaler Berufsbildungskurs für Spezereihändler. Kürzlich fand in Bern ein internationaler beruflicher Fortbildungskurs für Spezereihändler statt. Mit Hilfe eines für diesen Zweck zur Verfügung gestellten Fonds, der aus einer Sammlung unter den Mitgliedern des Schweiz. Spezereihändler-Verbandes entstanden war, konnten aus 7 durch den Krieg heimgesuchten Staaten 55 Berufskollegen eingeladen werden. Die Teilnehmer erhielten Aufklärung über die moderne Betriebsorganisation und Wegleitungen für den entsprechenden Unterricht in Schulen, Kursen und für die Prüfung in den betreffenden Fächern. Interessant ist die tiefere Zweckbestimmung des Kurses. Offenbar waren auch hier wieder in vorderster Linie die *Konsumgenossenschaften* visiert. Die schweizerischen Spezereihändler fühlen sich als antigenossenschaftliche Vorkämpfer und tragen ihren Kampfruf auch auf internationales Gebiet, in der Hoffnung, das um seine Existenz schwer ringende Konsumgenossenschaftswesen gerade in den vom Kriege überzogenen Staaten hemmen und zurückhalten zu können. So heisst es denn im «Lebensmittelhandel» (Hervorhebungen von uns):

«Wo die Frage des Wiederaufbaues zur Diskussion steht, werden durch die Vertreter der Kollektivwirtschaft der Entwicklung der Privatwirtschaft systematisch Widerstände in den Weg gelegt. *Mit gemeinsamer grosser Kraftanstrengung müssen wir verhüten, dass die konsumgenossenschaftlichen Organisationen nicht einen wesentlichen Vorsprung im Wiederaufbau erlangen* und sich damit im Volk Sympathien verschaffen, die unweigerlich zur Vormachtstellung führen würden. Wir sehen unsere Pflicht nicht in erster Linie darin, den notleidenden Berufskollegen materiell zu helfen. Dies wäre im Hinblick auf den Umfang der Schäden auch gar nicht möglich. Unsere Hilfe soll auf geistig-moralischem Gebiet einsetzen.

Es ist unsere Pflicht, alles zu tun, was die geistige und moralische Haltung unserer notleidenden Berufskollegen stärkt, das Niveau unseres Berufsstandes hebt, die Gemüter beruhigt, Freundschaftsbande von Land zu Land schliesst und gegenseitiges Vertrauen schafft.»

Gewiss ist die Hilfe auf «geistig-moralischem Gebiet» besonders wichtig. Aber dass sich diese in so ausgeprägtem Masse in eine Bekämpfung der Konsumgenossenschaften, der gerade in Notlagen so wertvollen Selbsthilfeinstitutionen, äussern muss, ist weniger begreiflich, ganz besonders nicht für die Vertreter eines Volkes, das in den Augen des Auslandes als leuchtendes Vorbild für alle Gemeinschaftsarbeit gilt.

Die «Modernen» im Landdienst

Die Mitarbeit der Schülerinnen der «Modernen Verkäuferinnenschule des Genossenschaftlichen Seminars Freidorf» im Landdienst auf dem V. S. K.-Landwirtschaftsbetrieb Ramello, Cadenazzo, scheint zur Tradition zu werden. Auch dieses Jahr haben die 14 Schülerinnen der beiden Kurse in zwei Gruppen während je 14 Tagen auf «Ramello» bei der Frühkartoffelernte, der Getreide- und Emdernte tapfer mitgeholfen. Erneut konnten diese angehenden Verkäuferinnen erfahren, dass bei der Landarbeit «von der Stirne heiss rinnen muss der Schweiss».

Erfreulich ist es aber, jedes Jahr wieder feststellen zu können, mit welcher Freude, Energie und Ausdauer die grösstenteils mit der Landarbeit nicht vertrauten «Modernen» sich einsetzen und sich eine Ehre daraus machen, nirgends zurückzustehen und in den Leistungen zu befriedigen. Erfreulich ist auch, zu sehen, wie der Landdienst sich für die Schülerinnen selbst vorteilhaft auswirkt. Sich in körperlicher Arbeit voll einsetzen zu müssen und durchgehalten zu haben, auch wenn sich Ermüdungserscheinungen bemerkbar machen, stärkt das Selbstbewusstsein. Sonne und frische Luft fördern die Gesundheit. Frisch gestärkt und voll neuen Mutes kehren jeweils die «Modernen» aus ihrem Landdienst zurück zu ihrem Lehrgang im Freidorf.

Für junge Menschen, die sich bei ungewohnter Arbeit bewähren, braucht uns sicher auch im Blick auf ihren Bildungsgang und ihr späteres Berufsleben nicht bange zu sein. Sie werden ebenfalls dort ihr möglichstes leisten.

Wir möchten an dieser Stelle der flotten jungen Mädchenschar für ihren Einsatz bestens danken und wünschen ihr weiterhin vollen Erfolg.





Kurze Nachrichten

Praktische Glasverpackung. In Schweden hat die Konservenfabrik A. B. Th. Winborg & Co. sich zu einer durchgreifenden Veränderung ihrer Glasverpackungen entschlossen. Bei diesen Aenderungen handelt es sich vor allem darum, langhalsige Flaschen durch kürzere und breitere zu ersetzen. Diese Flaschen haben besser Platz in Schränken oder Regalen und fallen lange nicht so schnell um. Ein weiterer Vorzug besteht darin, dass die neuen Flaschen um 40 % billiger in der Herstellung zu stehen kommen, 40 % weniger Gewicht und 25 % weniger Raum beanspruchen als die alten Modelle. Auch bei Konfitüregläsern wurde eine einfachere Form entwickelt, die u. a. erlaubt, mit einem Kaffeelöffel bis auf den Boden zu gelangen.

Oekonomische Baumethode. In Holland wurde von einem Ingenieur eine äusserst ökonomische Baumethode erfunden. Es handelt sich um hohle Betonklötze von 1 m Länge und 20 cm Breite, die über- und nebeneinandergeschichtet und mit Mörtel festgemauert werden. Ein weiterer Vorteil besteht neben gewaltiger Arbeitsersparnis darin, dass ungelernte Arbeitskräfte verwendet werden können. Die Baukosten verringern sich auf Vorkriegspreise. (Schweiz. Wirtschafts-Kurier)

Auflösung der Genossenschaft für Inlandkohle. Die Genossenschaft für Inlandkohle hat die Auflösung beschlossen. Der Vorsitzende, Nationalrat Dr. Max Weber, stellte mit Genugtuung fest, dass für die Bedürfnisse des Syndikates keine Bundesmittel beansprucht wurden, dass die Absatzgarantie des Bundes erfüllt ist und dass die Liquidationsrechnung verlustlos abgeschlossen werden konnte.

Die britischen Tabakwarenversorgungsnöte. Die Zuspitzung der britischen Tabakwarenversorgung hat sich in den letzten Tagen noch verschärft. Die Imperial Tobacco Company, der führende Zigarettenkonzern des Landes, hat bereits beschlossen, die Bauarbeiten an ihrer neuen Zigarettenfabrik in Glasgow einzustellen, und verschiedene andere Unternehmen haben begonnen, Arbeiter zu entlassen, weil die Aufrechterhaltung der Produktion nicht mehr garantiert ist.

Sonderbelastung ausländischer Spirituosen. — In Kolumbien wurde ein Dekret erlassen, wonach auf ausländischen Spirituosen eine Verbrauchstaxe von 50 kolumbanischen Cents per 100 Gramm erhoben werden kann.

Zuckerüberfluss. Gegenwärtig bildet sich ein marktmässiges Zuckerüberangebot heraus. Dies ist nicht etwa auf eine weltumfassende Deckung des Zuckerbedarfs zurückzuführen. Vielmehr liegt die Ursache darin, dass ein Grossteil der Hauptzuckerproduzenten sogenannte Dollarländer sind. Aus diesem Grunde schränken die dollararmen Länder ihre Zuckereinkäufe möglichst ein und forcieren teilweise die eigene Rübenzuckerproduktion.

Gewinnbeteiligungsplan der Regierung von Kolumbien. * Die Regierung von Kolumbien hat einen aufsehenerregenden Gewinnbeteiligungsplan aufgestellt. Nach diesem Plan sollen die Arbeitnehmer einen Anteil an allen Gewinnen erhalten, die höher als 12 % des ursprünglichen Anlagekapitals sind. Der relative Gewinnanteil steigert sich mit der Höhe des Gewinnes. Ein Viertel des Gewinnanteils soll den Arbeitern direkt ausbezahlt werden, drei Viertel müssen in einen Sozialversicherungsfonds, in einen Wohnbaufonds oder dergleichen gelegt werden.

Bibliographie

Schweizerisches Jugendschriftenwerk (SJW)

* Der Jahresbericht des Schweiz. Jugendschriftenwerkes pro 1947 muss leider die Nachricht voranstellen, dass der seit der Gründung so erfolgreiche Präsident, Herr Dr. A. Fischli, Muttenz, dem Werke durch den ganz unerwartet eingetretenen Tod jäh entrissen wurde.

Das Jahresergebnis ist wieder ein recht erfreuliches: Die Zahl der abgesetzten Hefte hat sich abermals gegenüber dem Vorjahr erhöht; als Neuerscheinungen können 50 Veröffentlichungen genannt werden, neben den deutschen, französischen und italienischen sogar 4 in romanischer Sprache.

Die Bewegung im Ausland

Deutschland. *Deutsche Konsumgenossenschaften ohne Betriebskapital.* * Achtzehn neugegründete Konsumgenossenschaften warten gegenwärtig in Württemberg-Baden darauf, das Erbe der 1941 aufgelösten Genossenschaften antreten zu können. Das Vermögen der alten Genossenschaften ging damals in den Besitz der deutschen Arbeitsfront über, untersteht daher heute der Vermögenskontrolle der Militärregierung und wird durch Treuhänder verwaltet. Obgleich die Militärregierung keine Einwände gegen das Wiedererstehen der Genossenschaften erhoben hat, sind alle Versuche, die Vermögenskontrolle aufzuheben, bis jetzt gescheitert, da Artikel 9 des Kontrollratsgesetzes Nr. 50 zwar die Freigabe von Grundstücken und Vorräten, nicht aber die der Vermögenswerte in Form von Wertpapieren, flüssigen Geldmitteln und Forderungen zulässt. Ohne flüssiges Kapital können jedoch die neugegründeten Konsumvereine ihre Tätigkeit in der alten genossenschaftlichen Form nicht beginnen.

Den Genossenschaftern in Württemberg-Baden gingen bei der Auflösung rund 300 Millionen Reichsmark Reinvermögenswert verloren, da ihnen nur der Nennwert ihrer beim Eintritt in die Genossenschaft eingelegten Geldbeträge ausgezahlt wurde.

Die jetzt neugegründeten Genossenschaften sind der Ansicht, dass sie mit ihrer Devise, den Bedarf der Verbraucher unter Ausschaltung des privaten Handelsgewinnes zu decken, wesentlich zu einer sozialen Entspannung beitragen können. Eine Entwicklung, wie in der Ostzone, wo den Genossenschaften durch den Staat ein Drittel des gesamten Lebensmittelbedarfs zugewiesen wird, lehnen sie ab. Einen gewissen Wettbewerb mit den Einzelhändlern halten sie für unvermeidlich.

Auch wenn sich Wege zur Freigabe des gesamten Vermögens der alten Genossenschaften finden, so wird doch einige Zeit vergehen, bis die Konsumvereine ihre eigentliche genossenschaftliche Arbeit in der amerikanischen Zone wieder aufnehmen können. Die deutschen Regierungsstellen haben vorerst beschlossen, dass die Genossenschaften bis Ende 1951 auch an Nichtmitglieder verkaufen dürfen. Es ist so für die Konsumvereine die Möglichkeit gegeben, in dieser Zeit einen Kundenstamm heranzuziehen, der dann bereit sein könnte, sich an der Versorgung wieder in genossenschaftlicher Form zu beteiligen.

Helfen selbstverständlich

Mit grosser Freude dürfen wir von neuem feststellen, wie der Wille zum helfen in unserer Bewegung lebendig ist. Der Aufruf, unseren Freunden in **Turbach** den harten Schicksalstag tragen zu helfen, ist gehört worden. Es stellten sich rasch erfreuliche Spenden ein, in natura und Geld. Konsumgenossenschaften gaben der Patenschaft Co-op telephonisch und schriftlich bekannt, dass sie sehr gerne bereit seien, aus ihren Beständen das und jenes für die Neueinrichtung des Ladens in Turbach abzugeben. Andere entschlossen sich zu Bargaben. Unter den Spendern befinden sich einzelne Genossenschafter wie vor allem Verbandsvereine. Auch im Kreise der Verbandslieferanten hat der Hilferuf ein Echo gefunden. Die Gaben sind in Beträgen von Fr. 3.— bis Fr. 500.— eingegangen. Ganz besonders beachtenswert ist die grosse Zahl von kleinen Tessiner Genossenschaften, die mit ihren Spenden von Fr. 10.— bis Fr. 50.— ein freudiges Zeugnis ihrer Verbundenheit mit den Genossenschaften jenseits des Gotthards geben. Bis jetzt, d. h. bis zum Mittwoch, den 15. August, sind über 2000 Fr. einbezahlt worden. Weitere Beiträge sind noch in Aussicht gestellt.

Selbstverständlich geht die Sammlung weiter.

Barspenden werden mit herzlichem Dank von der Patenschaft Co-op für unsere Freunde in Turbach entgegengenommen. Noch sehr viele Einzahlungen mögen erfolgen auf

Postcheck-Konto V 843,
Patenschaft Co-op, Basel
(bitte mit dem Vermerk: Für Turbach)

Grossbritannien. *Die Entwicklung der englischen genossenschaftlichen Hochschule.* * Mit einer eindrucksvollen Feier endete das Lehrjahr der Genossenschaftsschule des britischen Genossenschaftsverbandes in Stanford Hall (Loughborough). 45 Studenten erhielten Diplome, die ihnen von *Lord Rusholme*, dem Präsidenten des IGB, überreicht wurden. Obwohl die genossenschaftliche Hochschule noch finanzielle Schwierigkeiten hat und das Defizit im Jahre 1947 10 000 englische Pfund betrug, sind diese Ausgaben — so betonte Lord Rusholme — nicht überflüssig. Die Ausgaben werden in der Zukunft eine reichliche Ernte bringen, denn die Genossenschaftsbewegung benötigt immer mehr gebildete Fachleute. Die neuen genossenschaftlichen Angestellten sollen nicht nur die technischen Kenntnisse ihres Berufes besitzen, sondern auch den theoretischen Teil des Genossenschaftswesens kennen lernen. *Wenn sie beides beherrschen, werden sie an ihrer Arbeit Freude haben und eine Maximalleistung herausbringen.*

Der Direktor der Hochschule, R. L. Marshall, berichtete, dass im nächsten Jahre eine stärkere Werbung unter den Genossenschaften durchgeführt wird, um die finanzielle Lage der Hochschule zu verbessern, bis die vorgesehene Stiftung von 250 000 englischen Pfund erreicht wird, da sie jetzt erst 180 000 £ beträgt.

Die Genossenschaftsbewegung in der Rocktasche

Wie viele Mitglieder haben nun schon wieder die Konsumgenossenschaften? Wie gross ist der Umsatz des V.S.K.? Welche Kapitalien haben die Raiffeisengenossenschaften? Was für Produktivgenossenschaften gibt es? Fragen über Fragen. Wie oft kommt es auch vor, dass wir gerne das Datum eines wichtigen genossenschaftlichen Ereignisses wissen möchten. Wo da nachschlagen? Die Sache ist sehr einfach. Man greift zum *Genossenschaftlichen Jahrbuch!* Wohlgeordnet bringt es über das schweizerische und ausländische Genossenschaftswesen die gewünschten Angaben. Dazu enthält das Jahrbuch eine Reihe Aufsätze über wichtige Probleme und Entwicklungen. So berichtet dieses Jahr Direktor *Rudin* über den V. S. K. und die Zweckgenossenschaften, Direktor *Zellweger* über die Ausgleichskasse V.S.K. der Eidgenössischen Alters- und Hinterbliebenenversicherung (AHV), Dr. *Durtschi* über den VOLG, W. *Sollberger* über die Milchproduzentengenossenschaften als Stütze unserer Milchwirtschaft, Stadtrat Jakob *Peter* über die Wohngenossenschaften in der Schweiz, Dr. G. *Capitaine* über das neue Genossenschaftsrecht, Dr. H. *Faucherre* über das Genossenschaftswesen als Lehrstoff an schweizerischen Hochschulen, Hans *Dietiker* über Heinrich Zschokke, Eric *Descœudres* über die genossenschaftliche Bildungstätigkeit, Prof. Edgard *Milhaud* über die Internationale Forschungs- und Informationsstelle für Kollektivwirtschaft, H. *Handschin* über die Genossenschaftsbewegung des Auslandes, Albin *Johansson*, Präsident der Direktion des Verbandes schwedischer Konsumvereine, über Schein und Sein, Paul *Ramadier*, ehemaliger französischer Ministerpräsident und jetzt wieder Kabinettsmitglied, über die französischen Genossenschaften und die Preise.

Zu allem hinzu ist das Jahrbuch noch mit sehr gut gelungenen, ebenfalls aufschlussreichen Photographien illustriert. Eine von ihnen geben wir unter wieder.

Es sollten eigentlich alle, die irgendwie aktiv in unserer Bewegung mitarbeiten, im Besitze des Jahrbuches sein. Das Jahrbuch bietet konzentriertes Wissen; es schafft Klarheit und Gewissheit, wo vorher Unsicherheit und Unkenntnis bestanden. Es bringt Tatsachen, die ja oft am meisten überzeugen. *Das Jahrbuch gehört deshalb nicht nur zum alle Jahre erneuerten Besitz der Verwaltungen, sondern auch der Behörden aller Genossenschaften, weiter in die Hände zum mindesten des leitenden Personals.* Der Preis ist gewiss bescheiden: Fr. 3.—; im Kollektivbezug ist es schon zu Franken 2.50 erhältlich. Bestellungen sind an die Redaktionskanzlei des V. S. K. Basel, Tellstrasse 62, zu richten.



Die «Ecke der Bücherfreunde» in der Genossenschaftsbuchhandlung von La Chaux-de-Fonds, die im Dezember 1947 ihre neuen Räumlichkeiten eingeweiht hat

Bild aus dem Genossenschaftlichen Jahrbuch 1948

LIEBE EHEMALIGE

Unser Betrieb läuft schon wieder auf normalen Touren. Wir Lehrer haben uns das dolce far niente schon wieder abgewöhnt, und unsere 270 Schülerinnen stöhnen schon wieder von Herzen vor ihren Aufgaben (und *wir* stöhnen ebenso herzlich nachher!). Na, es existiert ja so ein Sprüchlein von Arbeit und Segen; hoffen wir, es sei immer noch wahr!

Und wie geht es denn bei Euch? Hie und da zieht man eine Karte aus dem Briefkasten «Aus meinen wunderschönen Ferien . . .» Eben: Wenn die einen auf Reisen sind, müssen die andern schuften.

In einem ebenso lieben wie interessanten Brief, der mir kürzlich von einer Ehemaligen zuflog, steht das beruhigende Sätzlein: «Take it easy» (= Nimm es leicht). Sie hat dieses Leitwort von ihrem Aufenthalt in England mit heimgebracht und praktiziert es nun in ihrem Leben und in ihrem Beruf — auf eben die Art, wie der Engländer es verstanden haben will. Er meint nämlich nicht: Sei gleichgültig, mach dir nichts draus, lass dir's Wurst sein, sondern: Kompliziere das dir Aufgetragene nicht mit Geklöne und Gestöhne, sondern erfasse das *Wesentliche* und praktiziere daran deinen gesunden Menschenverstand und deine Talente — ganz selbstverständlich, nicht als Heldentat (für die du gelobt zu werden wünschest!).

Und noch etwas hat mich gefreut in diesem Brief: Die Schreiberin gehört zur «ersten Garnitur» unserer Ehemaligen. Aber als man ihr nach ihrer Rückkehr eine grosse und eine kleine Filiale zur Wahl anbot, entschied sie sich für die kleine, weil sie erst einmal sich selber prüfen wollte, wie weit sie überhaupt verantwortungsfähig sei. Das zeugt davon, dass sie weiss, was Verantwortung übernehmen bedeutet. Oh, ich weiss sehr gut, dass viele von Euch nicht selber so früh nach Verantwortung lechtzten! Vielen wäre es wohler gewesen, wenn sie zuerst Erfahrungen hätten sammeln dürfen als Gehilfin und als Zweite, dass aber der Personalmangel es mit sich brachte, dass man Euch als frischgebackene Verkäuferin gleich so viel Verantwortung aufbürden musste.

Aber gerade Ihr, die Ihr unter der Verantwortung manchmal seufzen musstet, werdet mir beistimmen, wenn ich der «Gesellenzeit» das Wort rede. Es sind ungesunde Verhältnisse (und gefahrvolle Zeiten), die aus einem Lehrling gleich verantwortungsbeladene «Meister» machen! Gewiss, denen, die sich Tag für Tag, Stunde um Stunde redlich mühen, mag es ganz schön gelingen; aber Verantwortung sollte nicht nur eine Last sein, sondern eine Freude — nicht nur Bürde, sondern eine Würde. Wir wollen froh sein, wenn nun so langsam wieder Verhältnisse eintreten, die es auch der jungen Verkäuferin erlauben, nach der Lehrzeit ihr Wissen in *Können* umzuwandeln und in aufmerksamer Mitarbeit hinzuzulernen.

Dabei ist nicht einmal notwendig, dass man nur den tüchtigsten Meisterinnen unterstellt wird; man lernt auch am Negativen, meistens sogar eindrücklicher, weil nämlich gerade das Vollkommene, das Tadellose gar so selbstverständlich aussieht. Genau wie eine harmonisch und praktisch eingerichtete Wohnstube ein ganz selbstverständliches Aussehen hat, als hätte man sie gar nicht anders einrichten *können*, so sieht auch der praktisch eingerichtete Laden so aus, als hätte man ihn nicht anders einrichten können. Erst wenn man in einem unpraktisch eingerichteten Laden arbeitet, löst sich jene Selbstverständlichkeit auf in viele kluge Anordnungen, in viele wohlüberlegte Zusammenstellungen, in viel ausgewertete Erfahrung. Und genau wie bei einer tüchtigen Hausfrau alles «am Schnürchen» geht und man sich sein Zuhause gar nicht anders vorstellen könnte, so bekommt man auch unter einer tüchtigen Filialleiterin keine Ahnung davon, wieviel Organisationstalent, wieviel praktischer Sinn, wieviel kluge Ueberlegung, wieviel Erfahrung (und wieviel *überwundene* Enttäuschungen!) zusammengewirkt haben, bis dieser Haushalt, bis diese Ladenführung so reibungslos, so «selbstverständlich» funktionierten. Erst wenn man in einen Betrieb kommt (oder *aus* einem solchen kommt), wo es Stockungen gibt, wo «vergessen» wird, wo keiner sicher ist, wann er Sündenbock spielen muss, erst dann lernt man diese Selbstverständlichkeiten als *Leistungen* erkennen.

Jede von Euch Ehemaligen, die eine solche Reifezeit mitmachen durfte, wird mir bestätigen, dass auch dann noch volle Verantwortung eine Bürde ist; aber sie drückt nicht so, dass man kaum darunter hervorsieht, sondern man trägt sie freien Hauptes und frohen Blickes — eben mit Würde.

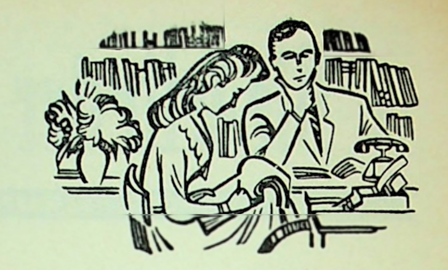
Was wohl das Meislein von meinem Geschreibsel hält, das mir eben von meiner Zehenspitze aus zusieht? Ich schreibe Euch nämlich vom kleinen 79er Gärtlein aus. Das Meislein lässt Euch grüssen; es kommt extra auf mein Schreibpültli (aus dem Deksaal!), um mir das begreiflich zu machen. Der Apfelbaum schickt auch eben jetzt ein Blatt herunter; er will also auch nicht vergessen sein — wenigstens nicht von denen, die schon von seinen Aepfeln gegessen haben!

Und zuletzt nun auch noch einen Gruss von Eurer

Liny Eckert



Für die PRAXIS



Nicht klagen, sondern handeln

Der Kaufmann Herr E. Sigg-Meier, Inhaber eines offenbar fortschrittlich geführten Geschäftes in Zürich, hat in sehr ernster Weise sich Gedanken über die Geschäftsführung in vielen privaten Detailhandels- und Gewerbebetrieben gemacht. Seine offenen, von dem Bemühen, vielen Betrieben einen Dienst zu erweisen, erfüllten Ueberlegungen hat er schriftlich zusammengefasst und «seinen verehrten Kunden überreicht». Wie schon bei den so vielen Aeusserungen erfahrener Kenner der Verhältnisse im Detailhandel kommt auch hier wieder die wohlbegründete Ueberzeugung zum Ausdruck, dass dem initiativen, zur Leistung entschlossenen Betrieb der Erfolg offensteht und dass das Klagen und Schimpfen über die Konkurrenz unangebracht sind. Wir begegnen dabei auch einem realistischen Urteil über die Tätigkeit der Konsumgenossenschaften und Hinweisen, wie ihre Konkurrenz zu parieren ist. Die Arbeit von Herrn E. Sigg-Meier enthält darüber hinaus noch eine ganze Reihe praktischer Anregungen für die Führung eines Ladens. Wir dürfen sie in verdankenswerter Weise auch an dieser Stelle bekanntgeben. Wir beginnen mit der Wiedergabe einiger einleitender Ueberlegungen im folgenden und schliessen weitere Abschnitte in späteren Nummern mit den Initialen S.-M. an. — Halten wir uns dem seriösen, die beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten fördernden Denken aktiver Kaufleute stets aufgeschlossen. Aus solchen Anregungen, die dem Bedürfnis nicht nach negativer Bekämpfung, sondern nach Mehrung der sachlichen Leistung entspringt, kann auch für den Konsumenten besonderer Nutzen gezogen werden.

Der reisende Kaufmann, der so wie ich das ganze Jahr seine Kunden besucht, kommt sich oft vor wie eine Klagemauer: er verliert einen nicht unwesentlichen Teil seiner Zeit mit dem Anhören von Klagen. Der eine jammert über schlechten Geschäftsgang, der nächste schimpft über seinen Konkurrenten, ein Dritter über die Preiskontrolle usw. Wohlgemeinte Ratschläge werden oft mit der Bemerkung abgetan: «Das kann ich doch nicht machen»; nur selten werden sie befolgt, und beim nächsten Besuch muss man wieder das gleiche Klagelied hören.

Ich habe mir daher die Mühe genommen, die Lage des mittelständischen Betriebes von allen Seiten zu betrachten, die so oft vorgebrachten Klagen genauer zu untersuchen und Vorschläge auszuarbeiten, die, wenn sie befolgt werden, weiteren Klagen den Grund entziehen sollen, und die einem jeden Geschäftsinhaber nützliche Anregungen für die Ausgestaltung seines Betriebes geben.

Als ich mir aber einmal die Mühe nahm, ein *Warenhaus* von innen anzuschauen und mir Einblick in den Betrieb geben liess, da habe ich mich geschämt, nicht nur für mich, sondern auch ... (siehe Gesetz gegen den unlautern Wettbewerb). Ich sah eine Auswahl von staunenswerter Reichhaltigkeit, angefangen vom billigsten Artikel bis zur besten, teuersten Ware; ich sah Verkäuferinnen und Verkäufer, die in ihrer Branche durchaus auf der Höhe waren, die ihre Kunden höflich, freundlich beraten und bedienen; ich sah, wie die Ware in jedem Rayon übersichtlich und «appetitlich» ausgestellt und wie jeder Artikel deutlich mit seinem Preis angeschrieben ist; ich sah, wie alles wohlorganisiert, geplant und budgetiert ist; ich sah auch, wie von der Geschäftsleitung alles neu auf dem Markt Erscheinende sorgfältig geprüft wird, kurz, ich sah einen Musterbetrieb, und seither sah ich nicht mehr verächtlich und von oben herab auf das Warenhaus. Womit aber durchaus nicht gesagt sein soll, dass ich ein Freund der Warenhausbetriebe sei; ich besorge meine Einkäufe selber lieber im Spezialgeschäft. Es gibt aber auch Dinge, die ich nicht sah: Ich sah keine Unkorrektheit, ich sah keine unreellen Geschäftsmethoden, ich sah vor allem kein Misstrauen und keine Geheimniskrämerei. Noch nie hat mir ein Kunde Bücher vorgelegt (was ich übrigens auch gar nicht wünsche), aber im Warenhaus sind mir schon Statistiken und Umsatzziffern im Original vorgelegt worden. Und gerade weil mir diese Unterlagen so vertrauensvoll vorgelegt wurden, habe ich sie streng für mich behalten.

Vom Warenhaus können wir viel lernen, aber wir müssen bereit sein, alte Vorurteile abzulegen und ohne Voreingenommenheit zu vergleichen und zu prüfen. Bitte, sehen Sie sich einmal mit dieser Einstellung verschiedene Warenhäuser von innen an. Zeit, Mühe und Kosten lohnen sich hundertfach.

Konsumverein. Wohl das älteste Grossunternehmen des Detailhandels in der Schweiz. Ich kenne die Geschichte dieses Unternehmens nicht, aber ich kann mir lebhaft vorstellen, wie vor Jahren in ähnlich ketzerischer Weise, wie in letzter Zeit die Migroswagen, Konsumlädeli aus dem Boden gewachsen sind. Diese Lädeli haben sich, weil sie gut geführt waren und dank der damals neuen Idee der Selbsthilfe-Genossenschaft zu stattlichen Läden entwickelt. Dann haben sich nach und nach die verschiedenen Konsumgenossenschaften zu gemeinsamem Einkauf, zu gegenseitiger Hilfeleistung und zum gegenseitigen Schutz zusammengeschlossen, und so hat sich im Laufe der Jahre der mächtige schweizerische Konsumverein entwickelt. Auch er ist oft und heftig bekämpft worden, nicht nur von der Migros; er hat sich trotzdem dank seiner tragenden Idee, dank seiner guten Organisation, dank des energischen Willens zur fortwährenden und fortschrittlichen Entwicklung zu seiner heutigen Grösse ausgewachsen. Man hat sich mit dem Bestehen der Konsumvereine nach und nach abgefunden. Dass aber der Konsumverein eigene Schuhläden, Haushaltungsgeschäfte, ja sogar Möbelgeschäfte betreibt, das passt noch vielen nicht in den Kram. Auch das sollte man verbieten, heisst es. Aber bitte, betrachten Sie einmal diese Schuh-, Haushaltungs- und Möbelgeschäfte des Konsumvereins von innen ... sie zählen mit zu den bestgeführten Spezialgeschäften der Schweiz. Können Sie ihnen im Ernst etwas vorwerfen? Uebrigens, wer hindert Sie, sich mit einem Fachmann der Lebensmittelbranche zusammenzutun und mit dessen Hilfe Ihrem Geschäft eine Lebensmittelabteilung anzugliedern?

Kommt der Käufer wieder?

Ist die Verkäuferin soweit, dass sie sich beim Weggehen eines soeben bedienten Käufers diese Frage überhaupt stellt, dann zeigt sie bestimmt Interesse am Geschäft. Sie ist daran interessiert, dass der Käufer wieder erscheint und zufrieden ist. Die Zufriedenheit wird sich ja praktisch dadurch bestä-

tigen lassen, dass er eben Kunde und nicht nur Passant bleibt.

Es hängt in der Tat sehr viel mit der Zufriedenheit eines Käufers zusammen. Die Höflichkeit allein tut es nicht, denn sie zählen wir zu den ersten Voraussetzungen einer Ladenatmosphäre. Zu dieser Höflichkeit während der ganzen Zeit des Verkaufsgespräches gehört natürlich auch ein freundlicher Blick, denn man kann auch eine kalte Höflichkeit an den Tag legen, d. h. eine erkünstelte, wie das die Larvengesichter in den amerikanischen (nur amerikanischen?) Warenhäusern tun. Die Höflichkeit kann indessen auch entnervend wirken, wenn sie übertrieben wird. So liess sich eine Kaufhandlung dieser Tage erlauschen, bei der die wirklich freundliche Verkäuferin innert zwei Minuten nicht weniger als fünfmal die Worte sagte: «Ich danke Ihnen vielmal, Frau Würzig.»

Auch das Aeussere des Verkaufspersonals, d.h. saubere Schürzen und saubere, frische Gesichter, die niemals einen verschlafenen oder ungewaschenen Eindruck machen dürfen, ist von nicht zu unterschätzender Bedeutung. Ob es so etwas überhaupt gibt? Ja, leider gibt es so etwas, wie es anderseits auch übertriebene Kosmetik gibt. Schmiere und Salbe, Puder und Frisur sollen nicht das Frische und Natürliche verdecken und es auch nicht ersetzen.

Wichtig ist es aber noch, *wie der Käufer verabschiedet wird.* Ist er zufriedenstellend bedient worden, dann soll er nicht grusslos laufen gelassen werden, sagen wir einmal mit dem Gedanken: Der ist erledigt, jetzt kommt der andere dran. *Mit der gleichen Herzlichkeit, wie er bedient worden ist, soll man ihn verabschieden.* Es geht in einem Konsumladen nicht, dass man die Mitglieder noch zur Türe begleitet, um so mehr ist ein freundlicher Abschiedsgruss angebracht, der aber als echt und warm empfunden werden muss. Eine lediglich Geste wirkt kalt und lädt nicht zum Wiederkommen ein. Und gerade hier liegt der springende Punkt, die letzte Möglichkeit, ihn wieder in unsern Laden zu bringen, ihm die Gewissheit mitzugeben, da achtet man mich und empfiehlt man das Wiederkommen ohne übertriebene Bücklinge. Der Abschied vom Käufer ist die Brücke zum nächsten Einkauf.

Co-opticus

Nicht zuviel im Büro sitzen

J. Zimmermann gibt in der «Textil-Revue» den Geschäftsleitern im Detailhandel folgendes zu bedenken:

Das grösste Hindernis der Leistungssteigerung besteht in manchem Handelsbetriebe darin, dass der Geschäftsinhaber zu viel in seinem Büro sitzt, in einem Hinterlokal oder im ersten Stock. Dort verliert er den persönlichen Kontakt mit seiner Kundschaft und auch mit seinem Verkaufspersonal. Er verstopft damit gleichsam die Quelle, aus der er immer wieder neue Ideen und Erkenntnisse schöpfen könnte.

Als ich einmal einem Detaillisten diesen Vorhalt machte, verwies dieser mit einem überlegenen Lächeln auf eine neu installierte, moderne Sprech- und Höranlage, die ihm ermöglichte, von seinem Pult aus mit jedem Mann im Betrieb persönlich zu verkehren, ohne dass dieser seinen Arbeitsplatz verlassen und sich an einen Telephonapparat begeben musste. Dieser Geschäftsinhaber konnte, wenn er wollte, ein Verkaufsgespräch im Laden von A bis Z abhören, auch die Gespräche des Verkaufspersonals unter sich. Gewiss eine interessante technische Errungenschaft. Aber er konnte nur hören, *nicht sehen*, was im Laden vorging. Und natürlich konnten die Kunden auch ihn nicht sehen.

Ist das gleichgültig?

In einem grossen Betriebe vielleicht, in einem mittleren oder kleinen Betrieb keinesfalls.

Es ist merkwürdig, dass es noch so viele Detaillisten gibt, die den eminenten Wert des persönlichen Kontaktes mit der Kundschaft so unterschätzen; die es nicht erfassen, dass dieser persönliche Kontakt ihnen eine Ueberlegenheit gibt über den Inhaber oder Leiter eines Grossbetriebes. Sie verkennen, dass sie damit die Schlüsselstellung der Leistungssteigerung ihres Unternehmens preisgeben. Ungezählte Detaillisten könnten ihr Geschäft ganz anders entwickeln, wenn sie die Büroarbeiten (Buchhaltung, Korrespondenz, Bestellungswesen, Statistiken, Lagerkontrollen, Kundenkartei usw.) restlos einer tüchtigen Bürokraft überlassen würden, um sich selber freizuhalten, wenn nicht für die persönliche Bedienung der Kunden, so doch für die persönliche Kontaktnahme mit ihnen (Begrüssung, Beratung, Verabschiedung) und für die Ueberwachung des Verkaufs. Sie würden sehr bald einsehen, dass sich damit die Kosten der Bürohilfe mehrfach herausschlagen lassen.

Als ich einmal einer Dame aus meinem Bekanntenkreis für den Einkauf eines bestimmten hochwertigen Artikels ein bestimmtes Spezialgeschäft empfehlen wollte, winkte sie ab mit der Begründung, sie sei schon ein paarmal in dem Laden gewesen, aber der Geschäftsinhaber sei persönlich nie dort zu sehen. — Wie oft muss man diese Bemerkung hören! — Dabei ist es sicher eine ganz seltene Ausnahme, dass sich nicht mit wenig Mitteln an geeigneter Stelle im Laden ein Arbeitsplatz für den Geschäftsinhaber einrichten lässt, von dem aus er den Betrieb bis in die hinterste Ecke hinein überblicken kann.

Zwetschgenernte 1948

Es steht eine sehr gute Zwetschgenernte in Aussicht! Die Früchte werden in grossen Mengen, in einer ausgezeichneten Qualität und zu vorteilhaften Preisen auf den Markt gelangen, als besonders willkommene Gabe in Anbetracht der nicht voll befriedigenden Kernobsternte. Es ist deshalb anzuraten, *mit dem Einkauf von Zwetschgen bis zum Eintreffen der Schweizer Ernte abzuwarten,* dann aber soll man sich recht ausgiebig versehen, sind doch diese Früchte wegen ihres kräftigen, wohlduftenden Aromas als Kompott oder Konfitüre auf jedem Tische sehr willkommen. (S. P. Z.)

Treffpunkt der Genossenschafterinnen und Genossenschafter des Kreises IIIa am Sonntag, dem 29. August

Genossenschaftliche Landsgemeinde in Schönbühl

PROGRAMM

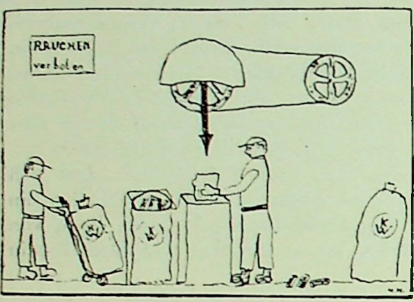
10.00 Uhr	Feldpredigt
13.30 Uhr	Begrüssung
13.45 Uhr	Referat von Herrn Regierungsrat Samuel Brawand: «100 Jahre Bundesverfassung der Schweiz. Eidgenossenschaft»
14.30 Uhr	Referat von Herrn Nationalrat Dr. Max Weber: «Gegen die Besteuerung der Rückvergütung der Genossenschaften»
15.00 Uhr	Lagerleben und volkstümliche Darbietungen

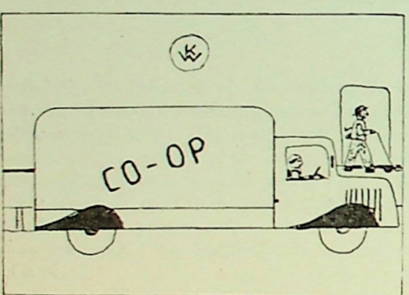
Gäste aus der ganzen Schweiz sind willkommen.

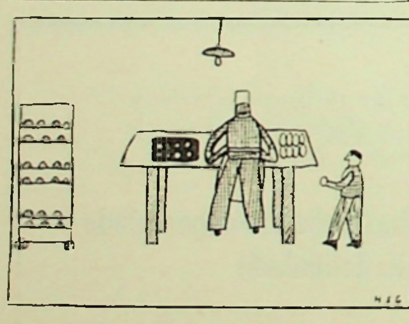
Aus unserer Bewegung

Winterthur. *Schülerbesuch im Konsumverein.* Was man den Kindern von Jugend auf beibringt, das werden sie am ehesten behalten. Das hat sich wohl auch Herr Lehrer Dubs in Kollbrunn (Ortschaft im Tösstal mit Filiale des KV Winterthur) gesagt und seine Schüler der 5. und 6. Klasse zu einem praktischen Anschauungsunterricht eingeladen. Er hat zu diesem Zwecke den Konsumverein auserwählt, erstens weil er selbst Genossenschafter ist und sodann, weil die verschiedenartigen Betriebe des Winterthurer Konsumvereins einen sehr abwechslungsreichen Besuch versprachen.

Das war entschieden ein guter Griff, denn die Kollbrunner Schüler haben nicht nur etwas Neues erlebt und mitangesehen, sie haben sich auch ein Bild gemacht und dieses mitgenommen. Der Hauptzweck wäre also schon damit erreicht, und nebst diesem Bildungsausflug in die Stadt, der an und für sich lehrreich war, hat dieser bestimmt auch genossenschaftliche Eindrücke hinterlassen. Wir wollen dies zuversichtlich hoffen.







Zeichnungen der Schüler

Als nette Ueberraschung haben nachträglich die Schüler gesamthaft dem KW ein Erinnerungsheft überreicht. In dieser Mappe, verziert mit den Genossenschaftsfiguren, hat jeder junge Besucher und jede Besucherin einen Aufsatz übermittelt, meistens noch mit köstlichen Bildchen bereichert. Ulkig oft, aber echt sind die Schilderungen des beobachtenden Völkleins verfasst, und wenn sie besonders für die empfangenen Fasnachtschüechli in der Bäckerei und die Orangen im Obstgeschäft einen begeisterten Dank hinterlassen, so berichten sie nicht weniger lebhaft von den modernen Einrichtungen der Betriebe und der fliessenden Arbeit der Bäcker, Konditoren und Magaziner. Dass sie selbst vereinzelt Hand reichen durften, um die Kunststücke ebenso schwungvoll fertigzubringen, gab natürlich einen besonderen Anlass zu humorvollen Szenen, weil sie doch alle erkennen mussten, dass jedes Handwerk erlernt sein will.

Da ihr Lehrer ein eifriger Musikant ist und um sich die hierzulande bestbekannte «Chelleländer» Gruppe geschart hat, zu der die meisten in den besuchenden Klassen ebenfalls gehörten, war es nicht überraschend, dass sie mit Handorgeln anrückten und aus Dankbarkeit in den durchstreiften Abteilungen — die ihnen übrigens von kundiger Seite durchwegs erklärt wurden — ihre eigenen Künste zum Besten gaben. Man hörte die hellen Kinderstimmen bis hinauf in die Verwaltungsbüros, wo man sich bewusst wurde, mit dieser Besichtigung genossenschaftlicher Betriebe wertvolle Aufklärung über wichtige wirtschaftliche Vorgänge gegeben zu haben. Coopticus

Thun-Steffisburg. *Aus dem Jahresbericht.* Der Umsatz 1946/47 erfuhr eine Erhöhung von Fr. 6 427 400.— um Fr. 609 000.— auf Franken 7 036 400.—. Der Mitgliederbestand erhöhte sich um 203 auf 6361. Der Durchschnittsbezug pro Mitglied beträgt Fr. 1106.— (Vorjahr 1040.—). Aus der *Bilanz* (Totalbetrag Fr. 3 179 200.—): *Aktiven:* Banken Fr. 346 350.—; Wertschriften Fr. 201 000.—; Lagerbestände Fr. 433 100.—; Beteiligungen Fr. 79 900.—; Grundpfanddarlehen Fr. 70 260.—; Kautionsdepot Fr. 70 350.—; Immobilien Fr. 1 750 000.—. *Passiven:* Rückvergütung Fr. 400 600.—; Depositenkassa Franken 1 546 200.—; Obligationen Fr. 71 900.—; Kautionen des Personals Fr. 70 350.—; Personalfürsorgefonds Fr. 39 800.—; Anteilscheine Fr. 68 100.—; Reservefonds Fr. 760 000.—; Hilfsfonds Fr. 24 300.—; Selbstversicherungsfonds Fr. 22 000.—; Fonds Einkauf Versicherung VASK Fr. 11 000.—; Mitgliederfonds Fr. 28 900.—; Baufonds Franken 30 000.—.

Genossenschaftliches Seminar

(Stiftung von Bernhard Jaeggi)

Dem Genossenschaftlichen Seminar wurden überwiesen:

Fr. 200.— von der Société coop. générale de consommation Buttes, anlässlich ihres dreissigjährigen Bestehens.
» 100.— vom Konsumverein Bad Ragaz.

Diese Vergabungen werden hiermit bestens verdankt.

Arbeitsmarkt

Angebot

25jährige **Filialleiterin** sucht Konsumfiliale mit einem Umsatz von Fr. 140 000.— bis 200 000.—. Eintritt nach Uebereinkunft. Offerten mit Lohnangabe unter Chiffre H. M. 144 an die Redaktionskanzlei V. S. K., Basel 2.

Nachfrage

Wir suchen zu baldigem Eintritt einen tüchtigen, initiativen, sprachenkundigen **Kaufmann** (Diplom-Buchhalter). Nur gut ausgewiesene Herren mit längerer, erfolgreicher Praxis belieben ihre handschriftliche Anmeldung mit Beilage von Lebenslauf, Zeugnisabschriften, Referenzen und Photo einzureichen an die Direktion der Schweiz. Genossenschaft für Gemüsebau SGG, Kerzers (Freiburg).

INHALT: *Seite*

Die schwindende Selbständigkeit des kleinen privaten Detailhandels . . . 493
† Gottfried Degen . . . 496
Die neue deutsche Konsumgenossenschaftsbewegung . . . 496
Feuilleton: Ein Besuch in Rochdale . . . 496
Verschiedene Tagesfragen . . . 498
Die «Modernen» im Landdienst . . . 498
Kurze Nachrichten . . . 499
Bibliographie . . . 499
Die Bewegung im Ausland . . . 499
Helfen selbstverständlich . . . 499
Die Genossenschaftsbewegung in der Rocktasche . . . 500
Die Seite der Ehemaligen . . . 501
Nicht klagen sondern handeln . . . 502
Kommt der Käufer wieder? . . . 502
Nicht zuviel im Büro sitzen . . . 503
Zwetschgenernte 1948 . . . 503
Genossenschaftliche Landsgemeinde in Schönbühl . . . 503
Aus unserer Bewegung . . . 504
Genossenschaftliches Seminar . . . 504
Arbeitsmarkt . . . 504